

# METODA PENTRU DEZVOLTAREA AFACERII

## Introducere

**De ce avem nevoie de o metodă?** Te întrebi adesea...

- Ce fac oamenii care au succes diferit de ceilalți?
- Ce-ar fi dacă aş realiza mai mult?
- Cum anume reuşesc cei care îşi trăiesc visele?

Din afară poate părea noroc, abilitate înnăscută, talent sau pur şi simplu întâmplare. Însă adevărul este că **dacă cineva face un lucru cu succes, oricine poate învăţa să îl facă, observând şi reproducând strategiile care dau rezultate la ceilalți.** Aceasta este o premisă de bază în multe curente ale dezvoltării personale pe care sistemul MLM o aplică într-un mod foarte bine structurat.

Metoda pentru dezvoltarea afacerii în cadrul RDM serveşte drept model de creştere financiară pe care oricine să îl poată reproduce cu rezultatele dorite prin aplicarea sistematică şi consecventă a etapelor sale.

Aceste etape funcţionează atât împreună, cât şi independent unele de celelalte. Însuşirea lor necesită în permanenţă dedicare, studiu şi practică, aducând satisfacţii imense pe măsură ce sunt implementate cu rezultatele scontate.

Aplicarea metodei în sistemul MLM a făcut posibil ca un număr mare de oameni să simtă că abilitatea lor de realizare şi puterea lor de creaţie sunt infinite. Prin urmare, dorim tuturor ca prin utilizarea METODEI să-şi îndeplinească SCOPURILE!

## I. Scopul

Oamenii care au rezultate şi reuşesc în viaţă au scopuri bine stabilite. Din păcate însă, pentru marea majoritate scopul este o noţiune practic necunoscută. Cei mai mulţi vorbesc uşor despre vise, aspiraţii, dorinţe, idealuri, fără să aibă o reprezentare concretă asupra a ceea ce înseamnă ele.

### Ce este scopul?

Dacă aspiraţiile sunt inclinaţii abstracte, dacă visele presupun folosirea imaginaţiei pentru proiectarea unui viitor posibil şi atractiv, scopurile şi obiectivele reprezintă **lucrurile concrete, specifice şi măsurabile** care trebuie să se întâmple pentru îndeplinirea lor.

De exemplu, dacă aspiraţia cuiva este să devină un om de succes, atunci posibile scopuri ar ţine de un anumit venit lunar sau anual, un anumit nivel de dezvoltare a afacerii, o anumită extindere a echipei şi multe altele. Cu alte cuvinte, scopul este un instrument şi nu un rezultat final, motiv pentru care îl poţi aborda cu lejeritate, ştiind că permanent există şi opţiuni multiple pentru a ajunge unde îţi doreşti.

Scopurile se stabilesc în fiecare din ariile importante ale vieţii: familie, carieră, afacere, sănătate, personal (pasiuni, experienţe de avut, locuri de văzut, lucruri de făcut, oameni de întâlnit etc.).

### De ce este important să ai scopuri?

- Scopurile te asigură că nu îți pierzi timpul făcând lucruri care nu îți servesc la nimic.
- Atunci când nu ai scopuri, acționezi la voia întâmplării și poți să ajungi oriunde, sau niciunde, după caz. Scopurile bine stabilite pe de altă parte, îți prioritizează activitățile și îți dau o unitate de măsură reușitei, îți amintesc de ce faci ceea ce faci și te motivează atunci când îți pierzi atenția.
- Scopurile îți oferă energie și direcție, îți antrenează competențele și cer uneori ca pentru îndeplinirea lor să te depășești pe tine însuși, să înveți și să dezvolti abilități noi.
- Scopurile realizate îți aduc satisfacție, celelalte îți aduc experiență și lecții de viață.

### Cum se stabilesc scopurile?

Îndeplinirea scopului pornește încă de la formularea lui, esențială pentru a-l realiza cu succes. Prin urmare, atunci când îți propui un scop, este important ca acesta să fie:

**Specific și concret.** Să menționeze exact ce trebuie să se întâmple pentru a ști că l-ai îndeplinit și să fie scris pe hârtie.

**Măsurabil și formulat la timpul prezent.**

**Atractiv.** Imaginea îndeplinirii lui să te încante și să îți creeze emoții pozitive. Ține minte că emoția va fi cea care te va împinge la acțiune.

**Realist și responsabil.** Să știi că depinde doar de tine și că îl poți atinge, că există cineva care l-a mai realizat înaintea ta și de la care poți învăța.

**Temporizat.** Să poată fi urmărit în timp, să poată fi împărțit în etape și pași intermediari ușor realizabili.

De exemplu, în loc de “Vreau să am mai mulți bani.”, să fie concret menționat “Am un venit de X / lună din afacere la data de...”. Sau “Este data de... și tocmai mi-am cumpărat mașina (tipul, marca, toate detaliile incluse).”

Fiecare pas realizat va aduce satisfacție și energie motrică pentru atingerea celorlalte scopuri.

**“Indiferent dacă crezi că poți sau că nu poți, ai perfectă dreptate.” – Henry Ford**

### Cum îți îndeplinești scopurile?

Câțiva factori esențiali:

- **Atenția.** Concentrează-te asupra a ceea ce vrei să ai, nu asupra a ceea ce vrei să eviți sau de care te temi. Păstrează în minte imaginea realizării scopului pentru că ceea ce ai în minte, este ceea ce atragi către tine și faci să se întâmple.
- **Credința.** Sentimentul de siguranță că ești capabil de succes și de a obține ceea ce îți propui este vital. Fiecare obține doar atât cât crede că poate. Dezvoltă-ți încrederea din realizări mici și practică certitudinea.
- **Acțiunea.** A devenit binecunoscută Legea Atracției. Se spune că prin gândire pozitivă obții tot ce îți dorești. Acest lucru însă este doar parțial valabil. Fără acțiune, el nu are nici o valoare. În lipsa unei activități eficiente și susținute, rezultatele sunt inconsistente. De aceea, numai cercul SCOP – ACȚIUNE – SUCCES – ÎNCREDERE ÎN SINE îți oferă siguranța reușitei, exact în această succesiune a elementelor componente. Nu poți intra în acest cerc cu succesul, deoarece el vine doar după scop și acțiune. Întinzându-te cu fermitate spre scopurile tale, vei acumula experiență și vei ști ce să schimbi pe parcurs pentru a ajunge acolo unde îți propui.

Când ți-ai fixat scopurile, adică știi “DE CE”, poate să urmeze și “CUM”. Partea practică începe de la “CAPITAL” și colectarea lui, iar acest lucru nu înseamnă altceva decât descrierea relațiilor tale.

**“Gândurile conduc la sentimente. Sentimentele conduc la acțiuni. Acțiunile conduc la rezultate.” – Harv Eker**

## II. Lista de nume = Capital

Este adevărată afirmația conform căreia, dacă cineva nu are un scop, atunci nu are un motiv ca să lucreze, iar dacă nu are listă de nume, atunci nu are cu ce să lucreze.

Dezvoltarea oricărei afaceri pornește de la numărul de contacte. Există multe strategii de marketing și vânzări care ne învață cum să creștem numărul de clienți. În realitate însă, noi nu putem crește numărul de clienți direct, ci putem lucra doar pe următoarele două dimensiuni:

- numărul de contacte – câți oameni află de afacere și produse, le testează, aud, văd, citesc sau iau legătură cu ele într-un fel sau altul (sunt abordați direct, vin la prezentări, întâlniri, intră pe site, pe rețele de socializare online etc.).
- procentul de conversiune – câți din cei care iau contact cu afacerea și produsele, aleg să devină parteneri sau să cumpere.

Numărul de clienți, prin urmare, va fi rezultatul înmulțirii dintre numărul de contacte și procentul de conversiune.

### De ce avem nevoie de o listă de nume?

Lista de nume este instrumentul principal cu care lucrăm în MLM pentru stabilirea contactelor. Scopul ei este pregătirea tehnicii de invitație și păstrarea unei evidențe a întâlnirilor, prezentărilor planului de marketing și a recomandărilor.

### Pe cine trecem pe lista de nume?

Recomandarea este ca pe listă să fie trecut oricine, fără o selecție prealabilă pentru a evita să decizi în locul altora și să îi privezi de oportunitatea pe care afacerea ar putea să o reprezinte pentru ei. Categorișirea și etichetarea pe bază de prejudecăți este total contraindicată, fiind printre cei mai mari inamici ai sistemului MLM.

Pentru a începe activitatea, ordonarea numelor se recomandă astfel:

- vecini;
- colegi de muncă;
- întâlniri probabile;
- zonă de circulație zilnică;
- membrii cluburilor din care faci parte;
- participanți la evenimente;
- întâlniri programate;
- rude, prieteni, foști colegi;
- specialiști, instituții, service-uri, fabrici;
- nume recomandate.

Lista de nume rămâne deschisă și continuă pentru a putea fi completată ulterior. NU se recomandă anularea unor nume de pe listă. La început, oricine poate întocmi o listă cu 150-200 nume, număr care va crește pe măsură ce pe parcursul activității se leagă cunoștințe noi. De asemenea, lista se poate completa cu numele acelor persoane care sunt recomandate de cumpărători mulțumiți, care folosesc produsele dar care personal nu doresc să construiască afacerea.

Se recomandă analiza prospecților pe baza unui joc de cuvinte, CAP RAS, care provine din inițialele următoarelor caracteristici:

- **Caracter** deosebit, om de afaceri punctual, de încredere, lider inspirat în orice domeniu.
- **Autonomie**, creativitate, are curajul și disponibilitatea de a se desprinde de comoditate.

Acceptă dinamica și condițiile fluctuante ale antreprenoriatului și are o dorință puternică de a fi independent și a realiza o afacere proprie.

- **Pozitivitate.** Are o structură sufletească pozitivă. Este tipul de om care savurează viața, iubește oamenii, este deschis pentru lucruri noi, îi pasă de ceilalți și s-a născut cu zâmbetul pe buze.
- **Recunoștință.** I se recunosc meritele, îi sunt onorate valorile și știe să le aprecieze la rândul său în ceilalți. Oamenii care au nevoie de recunoaștere sunt buni candidați pentru a dezvolta afacerea RDM.
- **Ambiție.** Este o persoană eficientă, productivă în toate domeniile vieții. Cunoaște noțiunea de randament și vrea să aibă rezultate, să fie și să facă mai mult.
- **Succes.** Este omul care știe să echilibreze domeniile importante ale vieții: muncă, timp liber, familie etc.

**OMUL CHEIE** este acea persoană la care se regăsesc cele mai multe din valorile corespunzătoare inițialelor de mai sus.

### III. Invitația

Scopul invitației este acela de a trezi interesul potențialului client și a stabili o întâlnire pentru prezentare. Fă-o cât se poate de generală și fără detalii inutile. Invitația se poate realiza prin telefon, personal, direct sau indirect. Eficiența va crește dacă acționezi scurt, enigmatic, cu reținere, amabil, atent, înțelegător, transmițând informații doar până la limita necesității.

#### Ce contează pentru o invitație reușită?

##### Atitudinea

- Prezență plină de entuziasm, lejeritate, prietenie, încântare. Amintește-ți că oamenii te judecă după cum arăți, ce transmiți, ce spui și cum spui.
- Aer de seninătate, deschis și zâmbitor.
- Stil simplu și pozitiv, care transmite încredere și încântare. Amintește-ți că entuziasmul tău față de invitația pe care o faci va influența în mod hotărâtor starea și percepția persoanei cu care vorbești.

##### Adaptarea la interlocutor

- Dacă invitația se face la telefon, cel mai important element este **vocea**. Când vorbești cu zâmbetul pe buze, transmiți deschidere, entuziasm și stare de bine. În plus, pentru că oamenii care se aseamănă se plac, vocea care sună cel mai bine persoanei de la capătul celălalt al firului este una care seamănă cu a sa. Cu alte cuvinte, dacă interlocutorul vorbește repede, vorbește repede, dacă vorbește rar, vorbește și tu rar. Dacă vorbește lent, încetinește și tu ritmul, dacă e ferm, fii la fel. Ajustează cât poți de bine tonul, ritmul, timbrul și volumul vocii pentru a te potrivi cât mai bine interlocutorului și rezultatele vor fi surprinzătoare.
- Cunoaște persoana și transmite-i **informația** “pe limba ei”, astfel încât să o găsească atractivă. Dacă este specialist în tehnică, atunci relatează-i despre îmbunătățirea deosebită a parametrilor tehnici, dacă este om de afaceri, subliniază-i posibilitățile de câștig, iar dacă este o fire orientată spre succes, accentuează posibilitățile, bonusurile și cadourile oferite de sistem. În cazul persoanelor mai închise și neîncrezătoare, scoate în evidență simplitatea sistemului, condițiile optime de pornire în această afacere și absența riscului.

## Cum lansezi invitația?

- Înainte de a invita pe cineva, stabilește exact data și ora, precum și locul prezentării.
- Lansează invitația în mod intensiv, cu 4-8 zile înainte de prezentare, către un număr optim de persoane pentru faza de început.
- Obține cât mai multe răspunsuri afirmative, având în vedere faptul că și dintre cei care spun “da”, vin în medie doar 75%. Încheierea cu “Atunci voi conta pe tine.” cu cei ce răspund afirmativ oferă o garanție suplimentară pentru prezența persoanei la eveniment.
- Finalizarea imediată are loc uneori ca urmare a faptului că ai fost convingător sau ai de-a face cu o persoană rapidă în decizii. În acest caz, utilizează faza finală de încheierea vânzării. Finalizând vânzarea rapid, poți continua invitația, având certitudinea că acest cumpărător va arăta interes sporit față de afacere.
- Înainte de prezentare, confirmă prezența la telefon, scurt și la obiect. De exemplu: “Am sunat să confirm întâlnirea de azi, la ora... Rămâne cum ne-am înțeles, nu-i așa? Te aștept!”.
- Tehnica de a invita se va perfecționa pe măsură ce o exersezi. Sugerează persoanei invitate să vină însoțită și încheie discuția într-o stare pozitivă.

## Cum reacționezi la un “nu”?

- În cazul răspunsurilor negative sau evazive, păstrează atitudinea pozitivă și degajată.
- Nu forța nota, nimănui nu-i plac oamenii insistenți.
- În multe cazuri, “nu” înseamnă “nu încă”, “nu am destulă informație cât să văd valoare perceptibilă în ceea ce îmi propui”, așa că lasă canalele deschise pentru o nouă invitație mai bine adaptată la prospect.
- Opțional, poți oferi produse promoționale Metalubs: carte de vizită, mapă a partenerului, catalog de produse.
- Dacă persoana nu vede valoare în ceea ce oferi, mergi mai departe cât se poate de repede. Scopul nu este să atragi pe toată lumea, să crezi nevoi sau să convingi, ci să găsești acei oameni care percep oportunitatea produsului și a afacerii.
- Fă cât mai multe contacte și păstrează-ți atenția pe scop, experiența ne-a arătat că întâmplarea dă naștere multor invitații și afaceri uneori de unde te aștepti cel mai puțin.

**Important!** Lansează invitația scurt și la obiect, în maxim 2 minute. Păstrează-ți detașarea de scuzele persoanei invitate sau de posibilele discuții divergente, evită-le de la început. Salvează timp și mergi mai departe.

**“Succesul tău este determinat de puterea dorinței, de îndrăzneala visului și modul cum te raportezi la dificultățile de pe parcurs.” – Robert Kiyosaki**

## IV. Prezentarea afacerii Metalubs

### Înainte de începerea prezentării:

- Primește invitatul călduros și cu atenție;
- Fă-l să se simtă bine până la începerea prezentării, fă-i cunoștință cu cât mai multe persoane;
- Apreciază că și-a făcut timp pentru participare, arată-i deschidere și încredere;
- NU adu în discuție materialul ce va fi prezentat, acest lucru rămâne în seama prezentatorului;
- Acordă timp fiecăruia dintre participanți în parte.

### Sugestii pentru prezentator:

- Transmite încredere și profesionalism prin atitudine degajată, ținută îngrijită și elegantă;
- Fii punctual și bine pregătit, pune energie și entuziasm în prezentare;
- Implică audiența în discurs, pune întrebări și urmărește feedback-ul;
- Completează informația cu exemple personale, oamenii se regăsesc în poveștile celorlalți și astfel, își păstrează atenția;
- Menține echilibrul între secțiunile prezentării și structura recomandată de sistem;
- Atunci când primești întrebări, ascultă-le cu răbdare până la sfârșit și răspunde scurt, concis și la subiect.

### Pe parcursul prezentării:

- Ia notițe și încurajează și invitații să o facă;
- În afară de ținută, arată un comportament profesionist, păstrează liniștea și atenția către persoana care prezintă, căci acest lucru se va transmite și către participanți;
- Semnalează întrebările și clarifică nedumeririle la sfârșit;
- Dacă simți nevoia să completezi ceea ce spune prezentatorul, fă-o discret și într-un mod care îi susține ideile negreșit;
- Lansează întrebări care să canalizeze tema în sens pozitiv și să întărească mesajul transmis de prezentator;
- Binevenite sunt și intervențiile în care să relatezi experiențe personale pozitive legate de utilizarea produselor sau dezvoltarea afacerii.

### După încheierea prezentării:

Rezultatele ulterioare vor fi influențate în mod hotărâtor de munca ta de după prezentare. Dezvoltarea afacerii va fi determinată de modul de pornire cu cei ce au răspuns afirmativ și de recăutarea celor indeciși.

- Când invitatul ajunge în poziția unei decizii pozitive, poți trece imediat la acțiune cu înscrierea. Respectând principiul concentrării și al servirii prompte, primii pași se vor face în cadrul unei întâlniri comune în termen de 1-2 zile cu satisfacții reciproce.
- Dacă invitatul rămâne indecis, oferă-i pachetul de informații, mulțumește-i că a venit și în decurs de 1-2 zile caută-l din nou. Întărește legătura cu el, pune întrebări, află-i discret nevoile și dorințele pentru a-i arăta apoi cum anume propunerea ta îl poate ajuta să le îndeplinească.
- Pachetul de informații poate conține cărți, înregistrări, prospecte, referințe, descrieri.
- Amintește-ți că oamenii nu cumpără ce avem noi de oferit, ci ceea ce ei își doresc. Ai încredere în puterea sugestivă și spectaculoasă a prezentării și a demonstrației cu Metalubs.

**Fii persistent, nu insistent!**

## **V. Recăutarea**

### **Sugestii pentru rezultatele scontate:**

- Profită de faptul că ai împrumutat invitatului un pachet de informații pentru a-l studia și începe recăutarea chiar după prezentare.
- Fii concis, punctual și categoric.
- Sugerează că ești grăbit astfel încât să se justifice întrebările și răspunsurile concise. Lasă persoana interesată să vorbească, pune întrebări și fii atent la răspunsuri.
- Fii degajat și lasă prospectului libertatea de a lua propria decizie. Menține acordul și înțelegerea iar în caz de amânare, oferă alte materiale informative pe care “întâmplător” le ai cu tine.
- Multe persoane vor porni în afacere după mai multe invitații, după mai multe prezențe la prezentări, după mai multe recăutări. Fii persistent!
- În cazul unui răspuns categoric negativ, exprimă-ți surprinderea și oferă spre achiziționare produsele Metalubs, excelente pentru creșterea performanțelor, economisire și siguranță.
- Persoana care a folosit produsul și este mulțumită de el, va deveni la un moment dat consumator constant și va recomanda și altora.
- Încheie întâlnirea amabil, lăsând impresie bună despre tine. Amintește-ți că oamenii fac afaceri cu oameni pe care îi plac.
- Când răspunsul este afirmativ, repetă detaliile afacerii pe scurt și întreabă-i despre visele, scopurile și dorințele pe care le au, precum și despre posibilitățile lor de până acum.
- Relatează pe scurt despre evenimentele ce urmează, invită-i și încurajează-i să aducă noi colaboratori care vor intra în rețea cu ajutorul tău.
- Însoțește-I până la depozit.
- Asistă noii parteneri în a stabili următoarele: 1. Scop, 2. Listă de nume, 3. Invitație, 4. Locul și data prezentării. Prin acești pași îi introduci deja în fazele pornirii, planificării, organizării și a construirii de rețea. Încurajează-i să pună întrebări, răspunde corect și concis, dobândind astfel încrederea și creând bazele unei relații reciproc avantajoase.

## **VI. Dezvoltarea personală**

### **De ce să investești în dezvoltare personală?**

Mulți oameni își doresc să aibă mai mulți bani, mai mult succes, mai multe lucruri. Cu toate acestea, nu-și dau seama că ceea ce au, sunt doar un rezultat a ceea ce fac și ceea ce sunt. Și mulți se întrebă de ce par ca la un moment dat să se blocheze, cum de alții pot, de ce nu le iese. Găsesc justificări în noroc, talent sau întâmplare, când de fapt TOTUL se explică prin comportament, atitudine și modul cum gândesc.

Ține minte că nivelul afacerii tale nu va crește niciodată peste nivelul dezvoltării tale personale.

Investește mai mult în tine decât în afacerea ta!

### **Ce metode ai la îndemână pentru dezvoltare personală?**

- Citește articole și cărți pe teme de creștere personală, îndeplinirea obiectivelor, comunicare, eficiență, productivitate, leadership, vânzări.

- Ascultă cărți audio, sunt o modalitate excelentă de a valorifica timpul petrecut pe drum, în mașină sau în așteptare.
- Vizionează conferințe și înregistrări video.
- Observă, pune întrebări și învață de la cei care sunt deja acolo unde vrei tu să fii!
- Mergi la cursuri și seminarii cu aplicabilitate practică pentru a avea experiența celor învățate. Amintește-ți că informația este accesibilă oricând oricui și doar implementarea ei va face diferența.
- Învață-i pe alții! Împărtășește cu ei experiența ta, organizează prezentări, recomandă-le materiale și resurse.

Folosește-te de creșterea afacerii pentru a te dezvolta pe tine ca om, căci drumul va presupune acumulare de experiență, abilități, relații și resurse ce vor rămâne cu tine toată viața!

“Ceea ce vei obține prin îndeplinirea obiectivelor tale nu este nici pe departe atât de important precum este ceea ce vei deveni prin atingerea acestora.”

## **VII. Construirea rețelei**

O rețea extinsă, care funcționează de la sine poate reprezenta începând de la un punct o sursă care generează venit fără prezența și activitatea permanentă a liderului. Aceasta se poate construi numai în mod conștiincios, disciplinat și planificat.

### **Ce contează într-o rețea profitabilă?**

- Lățimea rețelei este prioritară, aceasta reprezentând câștigul.
- Adâncimea rețelei îi urmează, aceasta aducând siguranță.

RDM acordă comision pentru organizare și comision pentru sponsorizare, în cazul diferențelor de nivel. Scopul este acela de a cointeresa pe toți partenerii pentru a porni și sprijini partenerii noi.

### **Ce calități are un bun conducător de rețea?**

- Este deschis, amabil, plin de energie, cu multă răbdare.
- Este adeptul relațiilor de tip câștig-câștig.
- Are efect efervescent și motivant asupra celorlalți.

Un candidat pentru a fi bun conducător de rețea este hotărât, atent, dispus și dornic să învețe. Are o personalitate de tipul câștigătorului, își asumă riscuri, delegă cu ușurință responsabilități și sarcini către ceilalți. Un astfel de conducător va înregistra o creștere dinamică și rapidă a afacerii.

De asemenea, se recomandă persoanele cu caracter meditativ, prevăzătoare și de încredere, întrucât familia de produse de calitate și structura afacerii favorizează și o dezvoltare mai lentă a structurii de rețea, bazată pe siguranță.

### **Cum se construiește rețeaua în sistemul RDM?**

În construcția unei rețele este foarte importantă înțelegerea avantajelor sistemului MLM. Multiplicarea reprezintă ajutor reciproc, dincolo de posibilitățile nelimitate și zonele libere de organizare a afacerii, succesul nostru fiind corelat cu modul în care putem să creem un echilibru între libertate și obligații.

- Se recomandă pornirea cu o lățime de 10-15 persoane. Întrucât doar 20% dintre colaboratori sunt activi, se recomandă amplificarea lățimii afacerii în funcție de scopurile și posibilitățile tale.



- Începe imediat construirea rețelei calitative cu partenerii activi. Acordă-le sprijinul pe linia Scop-Lista de nume-Invitație, iar la prezentare împărtășește-le exemplul personal.
- Încurajează noii parteneri, obținând pentru ei mici succese chiar de la început.
- Continuă prin a le da sarcini tot mai ferme, urmate de un control discret și periodic.
- Prezintă-le perspective, pregătindu-i a fi oameni cheie la nivel de conducător.
- Arată-le dăruire, disponibilitate de a ajuta și oferă-le încurajări.
- Motivează prin exemplu personal, așa cum face un lider autentic.
- În cazul unor rezultate nesatisfăcătoare, încurajează partenerii să învețe din experiență.
- În momentul în care gândirea ta este determinată de apreciere și de apartenența la RDM, iar acest lucru se reflectă și la nivelul grupului – ai început să devii un om cheie pregătit să sponsorizeze.

Amintește-ți: afacerea va crește pe măsura entuziasmului tău!

## VIII. Sponsorizarea

Multe persoane care au sentimentul că au ajuns oameni cheie, au tendința de a se opri din activitate, deși munca începe abia atunci când devine obositoare. Abia acum urmează succesele substanțiale.

În cadrul RDM, multe persoane au ajuns în categoriile a IV-a sau a V-a din plan, construind afacerea ca pe o activitate auxiliară, însă pentru atingerea nivelurilor cu sumă de drept este nevoie de mai mult. În prezent, din ce în ce mai mulți oameni cheie se ocupă de Metalubs ca fiind activitatea lor principală și exclusivă.

### Ce face un om cheie?

#### 1. Prezintă afacerea de cel puțin două ori pe săptămână

Cel care prezintă planul își va deschide canalele pentru persoane interesate, cumpărători, consumatori și parteneri de afaceri. Experiența și reușitele mici sunt esențiale pentru a înainta pe scara ierarhică și a te apropia de atingerea scopurilor. Două prezentări pe săptămână reprezintă 8 pe lună și 96 pe an.

#### 2. Folosește toate produsele Metalubs

Cunoașterea produselor și modalitățile de întrebuințare sunt foarte importante, iar experiențele proprii contează enorm atunci când le prezinți sau le recomanzi. O prezentare însoțită de exemple personale mărește credibilitatea, transmite încredere și stimulează pe ceilalți să testeze produsele.

#### 3. Deservește cel puțin 10 consumatori

- Atrage consumatori cu ocazia prezentărilor de afacere și produse.
- Formează și menține un grup de consumatori stabili, ține evidența lor pentru a-ți ușura munca și furnizează-le informațiile de care au nevoie.
- Fidelizează consumatorii prin a-i transforma în fani. Fii la dispoziția lor cu proptitudine, surprinde-i cu mici atenții și cadouri, mulțumește-le că sunt clienți Metalubs. Sună-i cu ocazii speciale fără intenția de a le aminti să cumpere, transformă-i în prieteni și cere periodic recomandări.
- Crește numărul de consumatori.

Menține diferența dintre prețul de partener și cel de vânzare recomandat, care asigură un câștig imediat pentru partener. Oferă consumatorilor opțiunea de a fi cumpărători la preț de partener, însă dacă nu profită de ea, servește-i în exclusivitate la prețul recomandat.

#### **4. Ascultă și vizionează materialele recomandate**

Acestea conțin relatări ale oamenilor de succes, despre succes, în mod autentic și motivant. Investește timp în creșterea ta personală!

#### **5. Citește cel puțin 15 minute pe zi cărți de dezvoltare personală**

Diferența dintre cel care ești acum și cel care vei fi peste 5 ani va consta în oamenii pe care îi întâlnești și cărțile pe care le citești. Răspunde-ți la întrebări căutând, antrenează-ți mintea, relaxează-te și reamintește-ți lucruri care poate momentan au ieșit din atenția ta conștientă. Lectura te ajută să înveți din greșeli și îți arată drumul pentru creșterea încrederii în sine.

#### **6. Acceptă orice sarcină**

Crede că practica formează omul. Nu face deosebire între sarcini, are încredere în sponsorii lui, caută și solicită sarcini, îndeplinându-le consecvent și conștiincios.

#### **7. Însușește și transmite informația mai departe**

Asigură transferul cunoștințelor în mod autentic pentru cei care te urmează. Învățarea altora îți deschide și extinde posibilitățile, iar succesul provenit din implementarea învățămintelor va aduce satisfacții imense.

#### **8. Este un bun jucător de echipă**

A urmări interese strict personale nu funcționează decât pe termen scurt. Satisfacția succesului vine din munca în echipă și disponibilitatea de a trece oricând la fapte pentru a contribui și a-i sprijini pe ceilalți. Susținerea și completarea reciprocă dau putere pentru îndeplinirea scopurilor pentru mai departe.

#### **9. Participă la toate evenimentele**

Evenimentele sunt un cadru excelent de creștere personală și a afacerii. Acestea îți oferă posibilitatea de a primi sugestii, de a schimba experiențe și păreri, de a cunoaște oameni noi și a identifica posibilități. La un eveniment totdeauna se întâmplă ceva, totdeauna poți trăi, auzi și vedea ceva neașteptat. Prezентatorii consacrați transmit informații și exemple personale ce pot fi împărtășite mai departe de lideri prin organizarea unor evenimente ulterioare mai restrânse, la nivelul grupurilor din rețea.